5

Romper viejos patrones
Escenarios psicodinámicos para el self-coaching

El hecho más extraño y fantástico relacionado con las emociones negativas es que la mayoría de la gente las venera.

P. D. OUSPENSKY

Hasta este punto, hemos estado explorando procesos que son comunes a todos los intentos de cambio y de coaching del rendimiento. Ahora comenzaremos a considerar los distintos marcos de referencia individuales para el coaching, empezando por las modalidades psicodinámicas. Estos marcos son enfoques que enfatizan la continuidad del pasado y del presente —cómo los viejos patrones se repiten en el presente— y las formas en las que las relaciones actuales pueden rehacer los patrones nacidos de experiencias de relaciones negativas previas.

El marco de referencia psicodinámico está habitualmente más conectado con el psicoanálisis a largo plazo que con el coaching, pero he encontrado muy valioso utilizar el marco de las relaciones para ayudar a los traders con su rendimiento. Este capítulo explica cómo se relacionan las psicodinámicas con el trading y cómo el marco de referencia dinámico puede dar forma a tus propios esfuerzos de *self-coaching*.

Personalmente, utilizo las modalidades dinámicas sobre todo cuando estoy trabajando sobre problemas de trading que son parte de desafíos más grandes de la vida, particularmente cuando esos desafíos han sido parte de

nuestra vida antes del trading. Muchos problemas que afectan al trading —preocuparse por el éxito/fracaso, confiar en/dudar de uno mismo, seguridad/inseguridad— son anteriores a nuestros esfuerzos de trading, pero influyen en cómo tomamos las decisiones financieras.

La mejor forma de describir la psicodinámica es como una forma de pensar —así como un conjunto de herramientas— que ayuda a garantizar que el pasado de las personas no se convierta en su futuro. Y, en el contexto de este libro, todo comienza con una única idea: tenemos relaciones con nuestros mercados, y esas relaciones repiten patrones que hemos reproducido en otras relaciones. Veamos cómo podemos liberarnos de esos patrones...

LECCIÓN 41: Psicodinámicas: escapar de la gravedad de relaciones anteriores

Los enfoques psicodinámicos del cambio han evolucionado significativamente desde el trabajo psicoanalítico de Sigmund Freud y las contribuciones posteriores de los «neofreudianos». En el proceso de esta evolución, el pensamiento psicodinámico se ha alejado de los instintos y la sexualidad como base primaria del comportamiento y se mueve hacia una comprensión interpersonal de los conflictos recurrentes y de sus patrones. Al mismo tiempo, la psicología psicodinámica también se ha alejado del diván analítico y de la presunción de la terapia como proceso a largo plazo, enfatizando métodos de cambio más activos a corto plazo. Sorprendentemente, esta evolución ha tenido lugar en gran medida fuera de la vista del público, contribuyendo a una percepción de que los métodos analíticos están pasados de moda y obsoletos. Nada más lejos de la verdad.

La perspectiva principal del modelo psicodinámico es que los problemas actuales son repeticiones de conflictos y patrones de relaciones anteriores. El yo se ve como el resultado de años de interiorización de nuestras experiencias en las relaciones. Cuando disfrutamos de relaciones positivas que nos reafirman, interiorizamos una imagen y un concepto positivo de nosotros mismos. Las relaciones negativas y conflictivas se interiorizan como un sentimiento negativo y conflictivo de uno mismo. Esta perspectiva toca uno de los temas anteriores: las relaciones sirven como espejos mediante los cuales nos experimentamos a nosotros mismos. Somos la suma de nuestras experiencias en nuestras relaciones significativas.

A lo largo de la vida, aprendemos estrategias (defensas) para tratar con las ansiedades provocadas por los conflictos derivados de las relaciones y sus consecuencias. Estas defensas pueden tener éxito en lo que se refiere a evitar incomodidades, pero tienden a quedarse desfasadas en las relaciones y situaciones vitales futuras. Cuando las situaciones actuales desencadenan los sentimientos evocados por problemas de relaciones anteriores, nuestras obsoletas defensas nos llevan a comportarnos de maneras que nos traen resultados no deseados. Estos patrones de sentimientos evocados del pasado, junto con las reacciones defensivas y sus consecuencias negativas, constituyen lo que Lester Luborsky denomina temas centrales de las relaciones conflictivas. Estos temas se repiten de diversas formas, a través de diversas situaciones, haciendo que nos comportemos de maneras que no deseamos. El propósito del asesoramiento y de la terapia, desde este punto de vista, es liberarnos de estos patrones cíclicos de mala adaptación.

Cuando reaccionamos de forma exagerada a las situaciones, hay muchas probabilidades de que estemos reaccionando a los temas de nuestro pasado, así como a las situaciones actuales que desencadenan esos temas.

He aquí un ejemplo que ya utilicé en *La psicología del trading*. Crecí en una familia muy unida. Mis padres estaban distanciados de sus padres y se prometieron crear un ambiente familiar muy diferente para sus hijos. Tuvieron tanto éxito en este sentido que yo a veces sentía que el ambiente era *demasiado* cercano. Buscaba tener privacidad, dando largos paseos en bicicleta, largas caminatas e incluso prolongando las duchas. Más tarde, cuando conocí a mi esposa Margie y me convertí en parte de un hogar con sus tres hijos, me encontré dándome largas duchas y apartándome de la vida familiar. Esto empezó a alterar las rutinas matutinas y a provocar algo de tensión en el hogar.

Durante años había vivido solo y nunca había experimentado la sensación de estar demasiado cerca de los demás. Cuando entré en una nueva situación familiar, regresaron los antiguos sentimientos de mis experiencias formativas e intenté afrontarlos rígidamente a mi antigua manera: retirándome y buscando privacidad. Lo que había funcionado en mi infancia, sin embargo, fracasó miserablemente en la nueva familia. Al restablecer mis viejas defensas en situaciones nuevas, creé un nuevo conjunto de problemas.

Todas estas defensas tienden a desplegarse automáticamente, fuera de la conciencia. Si no hallamos algún modo de tomar conciencia de estos patrones repetitivos, no podemos cambiarlos. Uno de los objetivos del trabajo psicodinámico es concienciar al inconsciente: hacernos conscientes de nosotros mismos para que podamos encontrar nuevos finales a viejos conflictos. Pude cambiar mis patrones dentro de la familia una vez que reconocí que ya no necesitaba hacer frente a mi pasado: mi familia actual no era la anterior y yo ya no era un niño.

El primer objetivo del trabajo psicodinámico es desarrollar la percepción: el reconocimiento y comprensión de nuestros propios patrones y la conciencia de sus limitaciones. La idea clave es así de simple: tenías una razón para hacer esto en el pasado; ya no tienes que hacerlo más.

Entonces, ¿cómo relacionamos esto con el trading? *El riesgo y la incertidumbre del trading —las ganancias y las pérdidas, las victorias y las derrotas— tienen una asombrosa forma de desencadenar sentimientos de nuestro pasado.* Un ejemplo clásico lo ofrece el trader que siente que nunca ha estado a la altura de los estándares y las expectativas de sus padres. Trae su sentimiento de inferioridad a los mercados, corriendo riesgos imprudentes para demostrar que en realidad es exitoso. Por supuesto, no importa cuánto gane, eso no va a llenar su vacío emocional, lo que le lleva a asumir cada vez más riesgos, hasta que al final se arruina y confirma sus peores temores. En tal situación, ningún ajuste de los métodos de trading solucionará el problema del trader. Hasta que resuelva el conflicto que se halla en el centro de su dilema, seguirá arrastrando continuamente sus dramas personales a su operativa.

Muchos problemas de trading son el resultado de exteriorizar los dramas personales en los mercados.

La mejor forma de identificar aquellas situaciones en las que los conflictos del pasado interfieren en tu operativa actual es consultar los sentimientos evocados por tus problemas de trading. Si son similares a los sentimientos que has experimentado en situaciones anteriores en tu carrera y en tus relaciones, es probable que representen una señal de aviso de unos patrones cíclicos de mala adaptación. Por ejemplo, si tu frustración pro-

voca problemas en tu operativa y también te ha causado problemas con amigos y parejas sentimentales, hay un patrón claro que trasciende los mercados. Si el trading te deja con los mismos sentimientos conflictivos y heridos que has experimentado en el pasado, eso es una señal de que el pasado se niega a quedarse en el pasado.

Como tu propio coach de trading, a veces necesitas cavar bajo la superficie de los problemas para descubrir sus orígenes. Este descubrimiento debe hacerse revisando tu historial personal y confrontando ese historial con tu experiencia reciente. *En otras palabras, no solo quieres mirar en tus patrones actuales, sino también en los pasados*. Es en esa superposición donde podemos aprovechar al máximo los métodos de cambio psicodinámicos.

Tu tarea es tomar una hoja de papel y dibujar dos conjuntos de ondas sinusoidales, cada una con al menos cuatro picos y cuatro valles. En el primer conjunto de ondas sinusoidales, marcarás los picos con los «momentos cumbre» de tu vida: tus experiencias más positivas y satisfactorias. Estas experiencias pueden tomarse de cualquier esfera de la vida, desde las relaciones hasta la carrera profesional. Etiquetarás los valles con las experiencias más negativas de tu vida, sacadas nuevamente de cualquier esfera. Estas experiencias serán aquellas llenas de dolor emocional y angustia. Cuando termines, el primer gráfico de ondas sinusoidales debería estar relleno con los aspectos más destacados, buenos y malos, de tu vida.

Cuando hayas terminado con el primer conjunto de ondas sinusoidales, completa el segundo conjunto de forma similar, *solo que ahora limita tus entradas a los incidentes relacionados con el trading*. Por lo tanto, marcarás los picos de las ondas sinusoidales con tus experiencias de trading más positivas y satisfactorias y los valles de las ondas sinusoidales con tus experiencias de mercado más dolorosas y perturbadoras. Asegúrate de describir todas las entradas de ambos conjuntos de ondas sinusoidales con suficiente detalle como para apreciar fácilmente *por qué* cada incidente fue una experiencia cumbre o valle.

El verdadero trabajo llega cuando comparas los picos y los valles entre los dos conjuntos de ondas. *Lo que buscas son temas comunes que vinculen tu experiencia en la vida con tu experiencia en el trading*. Muchos de estos temas en común se manifestarán a un nivel emocional. He aquí algunos frecuentes que requieren nuestra atención:

- Temas de adecuación e inadecuación.
- Temas de rebelión contra las reglas y la disciplina.

- Temas de aburrimiento y asunción de riesgos.
- Temas de logro/esperanza y fracaso/desaliento.
- Temas de reconocimiento y rechazo.
- Temas de satisfacción/aceptación y enojo/frustración.
- Temas de seguridad y peligro.

Si los mercados te hacen sentir como te has sentido durante algunas de las experiencias valle de tu vida, considera la posibilidad de que hayas estado atrapado en una red de conflictos repetitivos. Reconocer esa red y tenerlo en cuenta es tener ganada la mitad de la batalla para cambiarla. Como tu propio coach de trading, quieres ser consciente en tu trading, no repetir inconscientemente tu pasado. Es mucho más difícil recaer en los viejos patrones destructivos cuando tienes claro cuáles son esos patrones.

CONSEJO DE COACHING

Muy a menudo, nos encontramos librando la última batalla psicológica. Identifica tu relación conflictiva más reciente y los pensamientos, sentimientos y comportamientos evocados por esa relación. Luego, examina tus dificultades de trading más recientes para ver si incluyen pensamientos, sentimientos y comportamientos parecidos. Muchas veces, no son solo las relaciones de la infancia las que influyen en nuestro comportamiento actual, sino los conflictos más recientes. Determinar cómo resolviste esos problemas en la relación (o qué medidas estás tomando para resolverlos si son actuales) puede ser muy útil para minimizar su influencia en tu operativa.

LECCIÓN 42: Localizar nuestros patrones repetitivos

En la lección anterior utilizamos gráficos de ondas sinusoidales para identificar las experiencias pico y valle presentes en nuestras vidas y en nuestra operativa. Una vez que intuimos que, de hecho, hay elementos comunes, el siguiente paso es revisar esos patrones para comprender claramente por qué existen y cómo se repiten.

Primero, sin embargo, es necesario entender qué sucede si no puedes encontrar temas comunes entre los picos y valles de los gráficos de tus

experiencias. Una posibilidad es que necesites dibujar más picos y valles en cada gráfico antes de que los temas salgan a la luz. Otra es que estés viendo los eventos de forma lógica, no psicológica. Examina los picos y valles en busca de similitudes de motivación y emoción, sin detenerte en detalles superficiales. Muchas veces los elementos comunes saltan a la vista cuando pensamos en los patrones como *repeticiones emocionales*.

A veces, verdaderamente *no hay* vínculos entre nuestros problemas de trading y nuestros desafíos anteriores en la vida. Los problemas de trading pueden reflejar simplemente unos mercados cambiantes, falta de habilidades y experiencia o factores situacionales relacionados con distracciones actuales. Si estas son las fuentes más importantes de tus dificultades de trading actuales, el enfoque psicodinámico será menos relevante para tus intentos de cambio. Por el contrario, es posible que necesites estructurar tu proceso de aprendizaje o adoptar un marco de referencia que esté más centrado en el presente, como los enfoques de *self-coaching* descritos en los capítulos 6 y 7.

No todos los problemas de trading tienen una génesis emocional. A veces solo necesitamos perfeccionar nuestras habilidades de trading.

En mi experiencia, el área más fértil para buscar similitudes entre los problemas de trading y los conflictos anteriores de la vida son las relaciones importantes: con los padres y con las parejas sentimentales. *Los conflictos con padres y amantes generalmente son de los más poderosos emocionalmente y contra los que es más probable que nos defendamos —y que por tanto recreemos— en nuestra operativa.* Una vez que localizamos estos patrones, podemos llegar a ser expertos en reconocer su reaparición. Ese es el primer paso para cortocircuitarlos y darles un nuevo final.

Un trader con el que trabajé tuvo numerosas novias durante varios años, pero nunca se comprometió con ninguna de ellas. De hecho, a menudo tenía una segunda relación en marcha por si la principal fracasaba. Había perdido a un hermano cuando era joven; sus padres, devastados por la pérdida, intentaron seguir adelante sin pensar demasiado en la tragedia. Nuestro trader aprendió a defenderse de la pérdida no involucrándose nunca demasiado con otra persona. Esta defensa le libró de volver a experimentar el dolor del acontecimiento de su infancia, pero también le libró de tener una vida emocional plena.

Entonces, ¿cuál crees que era su problema en el trading? Aunque se describía a sí mismo como apasionadamente interesado en el trading, en realidad le dedicaba muy poco tiempo. Operaba demasiado poco —en otras palabras, ignoraba señales de trading, operaba con unas posiciones ridículamente pequeñas— y se distraía fácilmente comunicándose en los foros y visitando páginas web. Aunque justificaba esto último como «preparación» para su trading, nunca llegó a tratar el trading en serio. Al igual que evitaba el compromiso y la pérdida en las relaciones, se aventuraba en la periferia de los mercados, sin conseguir nunca nada cercano a su potencial.

Para localizar este patrón, es recomendable comenzar con *nuestra necesidad subyacente*. El trader del ejemplo anterior tiene una clara falta de seguridad y, en consecuencia, toma el camino, en las relaciones y en el trading, que le parece más seguro. El sentimiento contra el que se protege es el dolor de la pérdida: la vulnerabilidad de involucrarse y perder esa inversión emocional. El trader estaba muy unido a su hermano; nunca se recuperó realmente de las consecuencias de la pérdida. La forma en la que se defiende contra ese sentimiento es manteniéndose a cierta distancia de los compromisos. Evita involucrarse demasiado en sus relaciones y en su trading para no experimentar de nuevo ninguna pérdida tan dolorosa como la de su infancia. Esto le deja una serie de consecuencias negativas. Sobre todo, se siente vacío, insatisfecho en el amor y en el trabajo.

La mayoría de los patrones repetitivos pueden descomponerse en función del siguiente esquema:

- **Necesidad:** Lo que nos falta, lo que anhelamos.
- **Estado emocional:** La angustia asociada con satisfacer esa necesidad.
- **Defensa:** Cómo hacemos frente y evitamos el estado emocional doloroso.
- **Repeticiones:** Cómo repetimos las defensas en las situaciones actuales.
- **Consecuencias:** Los resultados negativos de nuestros esfuerzos actuales por defendernos.

Un trader con el que me reuní tenía una profunda necesidad de apoyo emocional. Sus padres se habían divorciado a una edad temprana y su madre se volvió a casar rápidamente, obligándolo a hacer frente a la necesidad de integrarse en una familia mezclada. Con frecuencia se sentía aban-

donado por su madre y sentía que no era lo bastante bueno como para merecer la relación (distante) con su padre. Su defensa frente a estos sentimientos fue asumir un papel sobresaliente, esforzándose por conseguir las mejores notas en la escuela, destacar en atletismo y ser protagonista de las actividades extracurriculares. Esperaba sentirse más digno haciendo más. Como resultado, sin embargo, a menudo acababa agotado y pasaba periodos de desesperanza, ya que todos los logros no podían sustituir ese amor de sus padres que echaba de menos. A diferencia del trader del ejemplo anterior, trabajaba hasta la extenuación en el trading, viniéndose abajo cuando en ocasiones su tendencia a ser el mejor en todo no lograba darle buenos resultados.

Así pues, como tu propio coach de trading, este es tu desafío psicodinámico: *averigua tu necesidad principal.* Muy a menudo, se tratará de algo que has querido en tus relaciones anteriores y que no has podido conseguir del todo. Podría ser autonomía, amor, respeto o apoyo. Una vez que identifiques esa necesidad, tendrás que revisar las experiencias valle de tus gráficos de ondas sinusoidales e identificar claramente los estados emocionales asociados con la frustración de tu necesidad principal. Tal vez ese sentimiento sea depresión y tristeza, tal vez sea ansiedad o tal vez sea enfado y frustración. Este sentimiento muy probablemente será el que se repita en tus experiencias de trading más difíciles.

Las necesidades más insatisfechas en nuestra vida personal son las que con más probabilidad sabotearán nuestra operativa.

Ahora reflexiona sobre cómo intentas que ese sentimiento desaparezca. Ese es tu patrón defensivo, tu forma de afrontar el dolor de las necesidades no cubiertas. Lo más probable es que esta forma de afrontarlo constituya la fuente más inmediata de dificultades en tu trading, haciéndote operar en exceso, mantenerte al margen en los momentos de oportunidad, etc. *En esos momentos, estás tomando decisiones de trading, no para gestionar tu capital, sino para gestionar la angustia de esos conflictos centrales.* Nuestra peor operativa se produce cuando estamos gestionando nuestros sentimientos en lugar de nuestras posiciones.

Tu tarea es recurrir a tus gráficos de ondas sinusoidales de la lección anterior para trazar un mapa de tus problemas de trading como secuencias de necesidades, sentimientos, afrontamientos/defensas y consecuencias. Deberías ser capaz de trazar un diagrama de flujo preciso que muestre

cómo los sentimientos asociados con las necesidades frustradas te llevan a emprender acciones que te causan los problemas actuales. Este diagrama capturará el foco de tus esfuerzos de coaching psicodinámico. Al romper este patrón e introducir nuevos elementos, podemos ser más intencionales en nuestro trading y controlar mejor nuestros resultados.

CONSEJO DE COACHING

Creo que la mayoría de los traders no requieren terapia a largo plazo. Si un trader está significativamente preocupado, no podrá mantener una carrera de trading. Como mucho, se las arreglará y funcionará razonablemente, pero cada cierto tiempo caerá en viejos patrones que interferirán en su efectividad. Muchas veces, los traders pueden identificar sus patrones identificando las desviaciones más frecuentes y costosas de sus planes de trading y observando luego los sentimientos y situaciones que acompañaron a dichas desviaciones. Al anotar lo que sientes durante tus recientes problemas de trading y observar cuándo has experimentado esos sentimientos en otras áreas de la vida, puedes ver con claridad los patrones que con más probabilidad influirán en tu operativa futura.

LECCIÓN 43: Desafiar nuestras defensas

Una idea fundamental del trabajo psicodinámico es que los problemas que motivan a las personas para realizar esfuerzos de cambio rara vez son los conflictos centrales que están repitiendo en distintas situaciones. Más bien, es su *defensa* contra el dolor de esos conflictos lo que trae las consecuencias desafortunadas y el reconocimiento de la necesidad de cambio. Nuestros problemas, desde este punto de vista, son el resultado de nuestra forma rígida y obsoleta de enfrentarnos a ellos. Lo que nos funcionó en un momento de la vida ahora va en contra nuestra.

Un buen ejemplo que nos ofrecen los mercados es «operar por venganza». Esto ocurre cuando operamos más agresivamente después de las pérdidas, en un intento de recuperar nuestro dinero de una vez. El dolor y la frustración por una pérdida nos conducen al enojo y a una respuesta defensiva, en un esfuerzo por deshacernos del dolor. En ese punto, el trading ya no tiene que ver con la oportunidad; es una defensa para mante-

ner a raya los sentimientos de desilusión y pérdida. Por supuesto, esto a menudo conduce a más pérdidas y a consecuencias adicionales.

La defensa está ahí porque, en el fondo, el trader no cree que pueda tolerar el dolor o la tristeza de la pérdida. Tal vez en algún momento de la vida tal dolor fue ciertamente intolerable. Ahora, como un adulto maduro, el trader puede manejar las pérdidas normales, ya sea en los negocios, los mercados o el amor. Sin embargo, no se siente así, y el trader continúa manejando las pérdidas de la misma forma en que lo hacía en su infancia. Es al localizar el patrón cuando el trader desarrolla una capacidad de autoobservación y una conciencia más clara de las consecuencias de perpetuar viejos ciclos. Es esta mayor conciencia la que eventualmente permite al trader desafiar las defensas y responder a las viejas amenazas de nuevas formas.

El cambio en el modo psicodinámico significa hacer lo que no nos sale de forma natural: abstenerse de las viejas formas de afrontamiento que mantienen los sentimientos desagradables a raya.

En tu rol como tu propio coach de trading, interrumpe los problemas cíclicos convirtiéndote en tu observador, en lugar de aquel que está atrapado dentro de los patrones. *Al observar, te quedas fuera de los ciclos; ya no te consumen.* Los diagramas de flujo y las ondas sinusoidales descritos anteriormente son herramientas útiles para mantener esta autoconciencia. Tu objetivo es reconocer los patrones repetitivos *antes* de que tengan la oportunidad de desarrollarse hasta sus desacertadas conclusiones.

Una forma de lograr esto constituirá la base de tu próxima tarea de coaching. Por lo general, observarás que comienza a surgir un patrón cuando un estado emocional asociado interrumpe tu operativa. En el ejemplo anterior del trading por venganza, esa sensación característica podría ser la frustración y la tensión. En otras situaciones, el sentimiento puede ser de pérdida o vacío. Tan pronto como notes ese sentimiento característico, querrás reconocerlo en voz alta, casi como si fueras un locutor deportivo. Por ejemplo, podrías decir en voz alta: «Acabo de perder y ahora me siento realmente frustrado. Estoy enojado y quiero recuperar mi dinero. Quiero encontrar otra operación, pero eso es lo que me ha dolido en el pasado. Vuelvo a lanzarme al mercado y eso solo empeora las cosas».

Si no puedes invocar esta autoobservación en voz alta —tal vez porque estás operando en una habitación con otros—, un diario psicológico puede cumplir la misma función. La clave es describir en detalle lo que estás pensando y sintiendo, lo que estás tentado de hacer para conseguir que los pensamientos y los sentimientos se vayan y cómo esta acción te ha lastimado en el pasado. «Estoy disgustado conmigo mismo y quiero dejar de operar el resto del día», sería una observación de un trader que gestiona un ciclo de operación agresivo, que pierde dinero, se siente culpable, se retira de los mercados e intenta de nuevo operar agresivamente para recuperar el tiempo y la oportunidad perdidos. Estás adoptando el rol de psicólogo, identificando lo que está sucediendo en lugar de identificarte con ello.

Cuando describes un patrón de comportamiento, ya no te identificas con él.

En este punto, no nos preocupa cambiar el patrón. Más bien, estamos cada vez más pendientes de su aparición y somos cada vez más conscientes de sus manifestaciones y consecuencias. Esto puede llevar días e incluso semanas de esfuerzo constante mientras mantienes una postura de autoobservación. Con este esfuerzo, es inevitable que, a veces, interrumpas el patrón por completo: evitarás realizar una operación por venganza o una operación excesivamente agresiva. Antes de hacer las cosas correctas, dejarás de hacer las equivocadas. Esto te permite desarrollar una sensación de dominio y de autocontrol: *estás comenzando a controlar los patrones, en lugar de permitir que los patrones te controlen*.

Hablar en voz alta y escribir en un diario son hechos que, por sí mismos, no te librarán de los patrones de comportamiento que hayas aprendido, pero te brindarán opciones. Solo haciendo algo diferente —incluso a pequeña escala, como introducir operaciones por venganza mucho más pequeñas— consigues una medida de control.

Una forma de hablar en voz alta para ganar autoconciencia es recordarse activamente que lo que está sucediendo en el presente no es realmente el problema. El problema es lo que sucedió y te lastimó en el pasado, no aquello a lo que estás reaccionando (incluso de manera exagerada) en el presente. Por ejemplo, podrías estar perdiendo dinero en una posición antes de alcanzar tu nivel de *stop-loss*. Eres consciente de que estás sintiendo miedo y estás tentado de abandonar la operación prematura-

mente. Además de hablar en voz alta de este miedo y esta tentación, te recordarás a ti mismo: «La pérdida en esta posición concreta no es el problema real. Estoy reaccionando a mis pérdidas del año pasado (o a la pérdida de mi relación). Abandonar mi idea de trading no eliminará las pérdidas antiguas».

(Observa, por supuesto, cómo este ejemplo supone que has asignado un tamaño responsable a tu posición y un nivel de *stop-loss* razonable. Si no, podría ser una mala operativa y no cualquier problema de tu pasado lo que estaría provocando —¡con razón!— tu miedo y tu deseo de salirte.)

Lo que realmente enfatizas al hablar en voz alta es el siguiente mensaje: «El problema no es mi trading; es otra cosa». Eso te libera para tratar con la «otra cosa» y no recrear tu pasado en el presente. *De igual modo, te libera para tratar tu operación simplemente como una operación y no como algo más cargado emocionalmente*. Sabrás que has hecho importantes progresos cuando de forma regular captes tus patrones a medida que se producen, manteniendo el rol de observador en lugar del de participante pasivo.

CONSEJO DE COACHING

He mencionado anteriormente cómo grabar en vídeo los mercados puede sensibilizar a los traders sobre los patrones de oferta y demanda, ayudándoles en sus decisiones de trading. En ocasiones he hecho que los traders giren la videocámara hacia ellos mismos, para que se graben mientras operan. Es una gran herramienta para la observación de uno mismo y para reconocer los patrones emocionales y conductuales. Después de haber visto en vídeo algunos de tus ciclos recurrentes, te vuelves más sensible a su aparición durante la operativa en tiempo real.

LECCIÓN 44: Una vez más, con sentimiento: toma distancia de tus patrones problemáticos

Dos transiciones cruciales que ocurren en el trabajo psicodinámico son observar tus patrones pasados como ajenos a ti y experimentarlos como obstáculos propios. *Una vez que sepas reconocer tus viejas costumbres y cómo interfieren en tu operativa, tu próximo paso será distanciarte de ellas*. No gravita-

rás hacia formas de pensar, sentir y actuar si sientes estos patrones ajenos a ti y si los ves como fuentes de dolor.

Un concepto habitualmente usado en los escritos psicodinámicos es el de *ego ajeno*. Esto significa que una forma de ver el mundo, experimentarlo o actuar dentro de él se ha vuelto extraña al sentido de uno mismo. Cuando una persona comienza a repetir un patrón que se ha convertido en un ego ajeno, los pensamientos resultantes son:

«Este no es mi verdadero yo.»
«Esto es lo que solía hacer; no es lo que quiero hacer.»
«Estoy reaccionando al pasado, no a lo que está sucediendo ahora.»

Por supuesto, nadie posee conscientemente patrones conductuales destructivos. Sin embargo, es fácil repetirlos sin pensar. Cuando hacemos que esos patrones sean ajenos a nosotros, no solo estamos pensando en ellos, *estamos rechazándolos activamente*.

En este sentido, es útil comenzar a pensar en el viejo yo y en el nuevo yo. El viejo yo tenía miedo al fracaso y equivalía a no triunfar y perder el amor y la aprobación de los demás. El nuevo yo se da cuenta de que el resultado de cualquier operación no me convertirá en un ser humano mejor o peor. El viejo yo se enfadaba y se frustraba cuando no se salía con la suya, porque odiaba sentirse fuera de control. El nuevo yo controla mi trading a través de mi planificación y deja que el mercado haga lo que hace. Buscar la manera de mantener una clara distinción entre lo viejo y lo nuevo ayuda a los traders a identificarse con patrones positivos y constructivos y a mantener la distancia con respecto a los viejos y automáticos.

«¿Estoy reaccionando a los mercados o a mis sentimientos del pasado?» Esa es la pregunta que se desprende de la autoobservación.

Otra forma de plantear esta distinción es centrarse en «esto es lo que hago para ganar dinero; esto es lo que hago para perder dinero». Cada vez que consideres cierto pensamiento o curso de acción, pregúntate: «¿Es así como pienso/actúo cuando gano dinero, o es así como pienso/actúo cuando pierdo dinero?». Una vez más, al concentrarte en los resultados probables de lo que estás haciendo, te conviertes en el observador de tus patrones e interrumpes la reproducción automática de esos patrones.

Como vimos anteriormente en relación con el coste de los patrones, enfocarse en las consecuencias de los patrones destructivos del pasado no solo mantiene esos patrones ajenos, sino que además aumenta nuestra motivación para no repetirlos. Recordar un incidente cercano de pérdida de dinero u oportunidad como el resultado de caer en viejos hábitos es una excelente manera de evitar cometer el mismo error de nuevo, particularmente si ese recuerdo resalta el coste monetario y el dolor emocional del incidente. En *La psicología del trading* enfatizo la importancia de tratar los viejos patrones negativos como enemigos. Si ves algo como un enemigo, es difícil abrazarlo y se hace más fácil mantener los esfuerzos para cambiarlo.

La mayoría de las personas se sienten incómodas con la emoción del odio. Hemos sido instruidos en que lo correcto es no odiar; en que debemos ser amables con los demás. El odio, sin embargo, tiene sus usos. El odio implica un rechazo total: apartar algo de uno por completo. Cuando odiamos nuestros patrones pasados, tenemos tan claras sus consecuencias destructivas que removeremos cielo y tierra para no repetirlos. El adicto que ha visto las consecuencias destructivas del abuso de drogas aprende a odiar las drogas; la persona que ha pasado por un matrimonio y un divorcio dolorosos con una pareja narcisista está tan disgustada con la experiencia que no volverá a cometer nunca más el mismo error. En mi caso, no tengo duda de que no habría encontrado el amor de mi vida si no hubiese tenido anteriormente relaciones insatisfactorias. Odiaba tanto cómo me sentía en las malas relaciones que estaba completamente decidido a encontrar algo mejor.

Cuando odiamos la forma en que nos han dañado nuestros viejos patrones, encontramos una fuente de motivación positiva: el impulso hacia una vida mejor.

Hay un viejo dicho en Alcohólicos Anónimos: los alcohólicos deben tocar fondo antes de poder esforzarse por mantenerse sobrios. Antes de que se acumulen las consecuencias serias, es demasiado fácil negar y minimizar los problemas, sacándolos de la mente. Cuando tocas fondo, las consecuencias han llegado a ese punto en el que no pueden ser ignoradas; han infligido demasiado dolor y daño. En ese punto, la gente se rinde por completo o llega al extremo de odiar lo que su adicción ha hecho en sus vidas: «No puedo volver a esta situación otra vez» es el sentimiento de

mucha gente que ha llegado a ese punto de odio y asco. En ese punto, las viejas formas se mantienen a distancia: no existe identificación con ellas.

Una gran aplicación de esta idea (y un ejercicio que vale la pena realizar) es enfocarte en un enemigo al que quieras vencer en el próximo mes de trading. Tu elección debe ser un patrón de pensamiento, sentimiento y actuación que haya perjudicado notablemente tu trading en los últimos meses, y debería ser un patrón que observes también en otras áreas de tu vida. Esto es especialmente eficaz si has observado en tus gráficos de ondas sinusoidales daños como consecuencia del patrón no solo en tu operativa, sino también en esas otras áreas. Luego puedes recordar todo el dolor que este patrón te ha causado a lo largo de los años y el precio que has pagado por repetir el patrón. Declara a ese patrón tu enemigo y luego busca a propósito oportunidades para enfrentarte a él en tu operativa diaria.

Ten en cuenta que esto es diferente de observar simplemente un patrón mientras está sucediendo. Aquí, en cambio, estás *anticipando* activamente el patrón e incluso esperando que aparezca para poder tener la oportunidad de rechazarlo. El estado de ánimo del trader se convierte en: «Yo no soy el problema; este viejo patrón es el problema». Una vez que ves esos desfasados modos de pensar y actuar como restos del pasado que ya no te funcionan, has dado un paso de gigante para liberarte de esos patrones.

Será necesario un esfuerzo sostenido para atacar a tu enemigo, pero puede ser tremendamente divertido y también enriquecedor. Cada vez que adviertas tus viejas formas de perder dinero y te niegues a repetirlas, habrás logrado una victoria contra tu enemigo y aumentarás tu propio sentimiento de confianza y dominio. *Si eres altamente competitivo y orientado al logro, pregúntate si quieres ganar tu libertad o perderla por la repetición de tu pasado.* El espíritu competitivo no quiere perder y peleará a muerte con el enemigo. Una buena ayuda para cambiar es usar tu empuje competitivo para derrotar a los enemigos de tu felicidad: tus demonios interiores.

CONSEJO DE COACHING

Uno de los primeros enemigos que debemos atacar en el *self-coaching* es la dilación. Alargamos la solución cuando sabemos que necesitamos cambiar, pero no podemos crearnos y mantener un sentido de urgencia. En esa situación, la dilación misma se convierte en el patrón que debemos

combatir, ya que nos roba el poder de cambiar nuestras vidas. A menudo, la dilación es en sí misma una defensa, una forma de evitar las ansiedades asociadas con los cambios previstos. Si comenzamos con pequeños cambios no amenazantes que podamos realizar todos los días, combatiremos la dilación y desarrollaremos una sensación de control y dominio sobre los procesos de cambio. Los grandes objetivos y los cambios radicales a menudo se cumplen con dilación. Si te enfocas en objetivos intermedios que puedas alcanzar regularmente, le quitarás al cambio su valor de amenaza.

LECCIÓN 45: Aprovecha al máximo tu relación de coaching

Uno de los principios fundamentales del trabajo psicodinámico es que el cambio a menudo ocurre en el contexto de las relaciones. Cuando eres tu propio coach de trading, uno de tus desafíos es rodearte del tipo correcto de relaciones: las que apoyen tus objetivos y las que te permitan ver reflejada la persona y el trader que eres capaz de ser.

Consideremos dos posibles escenarios de coaching en los que estoy trabajando con un trader en una empresa de trading. En ambas situaciones, el trader ha perdido más dinero de lo planeado por exceder los límites de tamaño y pérdidas. El beneficio de toda una semana ha desaparecido por la pérdida de un único día. En el primer escenario, reprendo al trader:

«¿Cómo puedes ser tan imprudente? Acabas de arruinar tu semana. ¿Te das cuenta de lo que sucederá si continúas haciendo esto? Este no es un buen momento para estar en la calle buscando una empresa que contrate a nuevos traders.»

En el segundo escenario, adopto un tono diferente:

«Vamos, ¡tú eres mejor trader que esto! ¿Recuerdas el mes pasado, cuando encadenaste una serie de días ganadores? Nunca tuviste que poner grandes cantidades para conseguirlo. Veamos si podemos volver a esa gran operativa.»

La primera interacción refleja un sentimiento de fracaso; «¡estoy muy decepcionado contigo!» es el tono del mensaje. El enfoque, además, se centra en lo negativo, haciendo hincapié en el peor de los casos.

El segundo escenario no evita el problema, sino que comienza desde la premisa de una buena operativa. Refleja aliento y un recordatorio de las fortalezas del trader.

Imagina que estas interacciones ocurren día tras día, semana tras semana. No es difícil ver cómo el primer enfoque afectaría a la seguridad y la confianza del trader, llevándole a seguir trabajando mal. La segunda interacción probablemente ayudaría al trader a volver a operar bien. Le prepararía para el éxito, no solo para evitar el fracaso.

Todos los traders inevitablemente se preparan a sí mismos: siempre se hablan sobre su rendimiento, intentan mejorar ese rendimiento y hacen un seguimiento de los resultados. La única cuestión es el grado en el que este *self-coaching* es deliberado, guiado y constructivo. Desde una perspectiva psicodinámica, el *self-coaching* no es diferente de una relación con un coach profesional: las dinámicas de la relación servirán como espejo y te llevarán a interiorizar lo que se refleje.

Nuestro diálogo interior es nuestro self-coaching.

Lo que se deduce de esto es que la manera en que te enfocas en los patrones problemáticos del pasado es crucial para el éxito de tu *self-coaching*. Volverás a caer alguna vez en los viejos patrones; perderás oportunidades de implementar patrones nuevos y positivos. Habrá ocasiones en las que trabajes duro para evitar un patrón, solo para caer en otro. Todas estas situaciones pueden ser desalentadoras y frustrantes. Sin embargo, como *self-coach*, tienes la responsabilidad de mantener una relación constructiva contigo, tu estudiante.

«Confortar al afligido y afligir al cómodo» es la forma en que describo mi enfoque a la hora de trabajar con personas en *La psicología del trading*. No es una mala fórmula para prepararse uno mismo. Cuando estés afligido —sufriendo, sintiendo dolor, perdiendo—, querrás ser tu mejor apoyo. Cuando estés ganando, querrás afligirte doblando tu disciplina, alerta ante cualquier exceso de confianza que pueda permitir que los viejos hábitos vuelvan a entrar en tu operativa.

Un gran ejercicio es examinar en tu diario de trading el tono emocional de lo que escribes. ¿Suena como la comunicación positiva de un coach, o suena negativo, frustrado y acusador? ¿Pone el mismo énfasis en tu progreso y tus logros, o son un obstáculo en lo que no hiciste bien?

Lo peor que puedes hacer como coach de trading es recrear viejos patrones personales adoptando la voz de una figura del pasado que fue parte de los conflictos cíclicos destructivos que estás intentando superar. Si tuviste un padre que era hostil y crítico, que no podía estar satisfecho; si tuviste un cónyuge que no reconocía tus logros o un hermano resentido, no quieres reproducir sus voces en tu propio coaching. Cómo te tratas a ti mismo puede ser parte del patrón que estás intentando cambiar: trabajar en la voz de tu *self-coach* es una excelente manera de avanzar en ese trabajo.

El perfeccionismo es a menudo un conjunto de comunicaciones hostiles de rechazo a uno mismo que se disfrazan de deseo de logro.

Un trader con el que trabajo se habla en tercera persona cuando está en su modo de *self-coaching*, revisando sus objetivos y su desempeño en grabaciones que luego reproduce y vuelve a escuchar durante los descansos del día. Podría decir: «Bill, hoy necesitas estar alerta por tu tentación de operar en exceso en este mercado. Eso te metió en problemas la semana pasada. Estamos acercándonos a un anuncio de la Fed y es poco probable que el mercado se vaya a mover mucho hasta que esto pase. ¡Asegurémonos de hacerlo bien esta semana!».

Día tras día, escuchar mensajes como este hace que se interiorice el coaching intencional en forma de diálogo interno. Después de un largo periodo diciendo las cosas correctas, comenzarás a sentirlas y a repetírtelas automáticamente. El rol de coach, en ese momento, se habrá convertido realmente en una parte de ti. Por el contrario, si la voz de tu *self-coach* es de frustración, estarás cultivando una relación contigo mismo que con el tiempo solo puede robarte la motivación y la confianza. Muchos traders creen que se están esforzando en tener éxito cuando, de hecho, todo lo que hacen es reproducir las voces críticas y hostiles de sus relaciones del pasado.

Un trader con el que trabajé ganaba bastante dinero con muchas más operaciones ganadoras que perdedoras, pero nunca lo hubieras sabido por la forma en la que hablaba. Siempre se centraba en las operaciones perdedoras, las operaciones que podría haber mantenido más tiempo para conseguir mayores beneficios y las operaciones de las que podría haberse salido antes. El mensaje básico de su diálogo era que nada de lo que hacía era lo suficientemente bueno. Cuando le llegó la hora de aumentar su riesgo

y perseguir beneficios mayores, se bloqueó y no pudo hacer el cambio. Días, semanas y meses diciéndose a sí mismo que su operativa no era lo suficientemente buena socavó su capacidad de confiar en un trading de gran tamaño. Pensó que se estaba preparando para el éxito al negarse a contentarse con sus ganancias, pero en realidad estaba hiriendo su autoestima.

Un enfoque muy distinto del *self-coaching* queda ejemplificado por otro trader que, tras establecer unos objetivos de rendimiento difíciles pero posibles, se prometió a sí mismo (y a su cónyuge) unas vacaciones en el extranjero que esperaban desde hacía tiempo si alcanzaba esas metas. Al reclutar a su cónyuge para sus intentos de mejorar su operativa y elegir un incentivo que significaba mucho para ambos, fue capaz de mantener una motivación positiva. Esto hizo su viaje especialmente gratificante, ya que era un recordatorio tangible de su éxito. En esta situación, cultivó una relación consigo mismo que alimentó su autoestima y dominio.

El mensaje central del enfoque psicodinámico es que somos la suma de nuestras relaciones significativas. Ninguna de nuestras relaciones es tan central como la que tenemos con nosotros mismos. *Al prepararnos a nosotros mismos, tomamos el control de nuestra relación con nosotros mismos*; la voz que usamos como coach será la voz que entrará en nuestra cabeza cuando abordemos el riesgo y la incertidumbre de los mercados.

Consejo de coaching

Los coaches suelen dirigirse a sus equipos antes de un juego para hacer hincapié en las lecciones importantes y aumentar la motivación. Valora la opción de dirigirte a ti mismo antes del comienzo de los días de mercado, destacando tus planes y objetivos para la sesión. Graba tu charla y escúchala al mediodía. Presta especial atención a cómo te hablas a ti mismo: es mucho más difícil recaer en la negatividad cuando te tomas el tiempo de hacer explícito tu diálogo interior y luego abordas ese diálogo interior desde la perspectiva de un oyente.

LECCIÓN 46: Encuentra relaciones de trading positivas

¿Por qué las personas contratan a un coach personal que las ayude a ponerse en forma cuando ya saben qué ejercicios deberían estar haciendo? ¿Por qué contrata un fondo de cobertura a un coach para que trabaje con gestores de carteras experimentados cuando esos gestores saben más del negocio que el propio coach? ¿Por qué los atletas de élite, que tienen más habilidades que nadie que pudieran contratar, dependen de coaches del rendimiento?

Una comprensión de la psicodinámica del cambio personal deja las respuestas a estas preguntas perfectamente claras. En cada caso, contratar a un coach conlleva un proceso de desarrollo individual y lo convierte en un proceso interpersonal. Este es uno de los pasos más poderosos que cualquiera puede dar para acelerar sus curvas de aprendizaje, pero no se entiende bien.

Cuando persigues un objetivo con otras personas, agregas una nueva fuente de motivación a tus esfuerzos. Sabemos por las investigaciones en psicología que el ingrediente más importante en los resultados de la asesoría y la terapia es la calidad de la relación entre el cliente y el terapeuta. Esto tiene sentido: cuando aprecia a la persona que le ayuda, el cliente quiere realizar los cambios no solo para sí mismo, sino también para esa persona que le aconseja. No quieres decepcionar a alguien a quien aprecias y que trabaja para ti. Si decides ir al gimnasio en días alternos para entrenar y ponerte en forma, es fácil saltarte un día aquí o allá. Pero si adquieres ese compromiso con un amigo cercano, no querrás decepcionar a esa persona. Es más probable que cumplas los planes.

> *Comprometerte con los demás a realizar un cambio añade una capa de motivación y ayuda a que la otra persona te motive.*

Incluye a otra persona en tus intentos de cambio e introducirás una nueva fuente en la que reflejarte. Un buen coach de atletismo te proporcionará *feedback* sobre cómo lo estás haciendo y mantendrá tu motivación, incluso aunque te parezca que te estancas en tu esfuerzo. Un asistente de un centro dietético te ayudará a hacer un seguimiento de tu pérdida de peso, dándote *feedback* positivo cuando estés siguiendo el plan. Día tras día, la exposición a estos ánimos hace que te sea más fácil generar tu pro-

pio diálogo interior alentador. Te conviertes en tu propio coach, en parte, mediante la interiorización del rol de quien te ayuda.

Para lograr este beneficio, no es necesario que tu mentor tenga una formación profesional o que tu relación con él se mueva en el ámbito de los negocios. Alcohólicos Anónimos es un gran ejemplo de una organización de iguales en la que los miembros veteranos ayudan a los recién llegados. Las reuniones en grupo proporcionan un ambiente de apoyo para el cambio, los lemas y las lecturas proporcionan un conjunto compartido de creencias y compromisos, y la relación con un mentor proporciona la motivación para trabajar con alguien que se preocupa por tu vida. *El efecto más claro es el reflejo de una nueva identidad para el participante*: una identidad propia de una persona en recuperación, no simplemente la de un adicto fracasado.

Como coach de trading, trabajo duro para eliminar el dinero de la ecuación con los traders y gestores de carteras con los que trabajo. Habitualmente recibo llamadas telefónicas y emails de traders que me informan de sus progresos. Ni se me ocurriría facturarles eso. Y no es porque sea un altruista; es porque quiero enfatizar que esto sencillamente no tiene nada que ver con el dinero. No quiero que un trader tenga ningún impedimento a la hora de llamarme; quiero que los traders me llamen porque me importa lo que les pasa, no porque quiera generar una factura. Para mí, se trata de la relación y de hacer todo lo posible para contribuir a la felicidad y el éxito del trader, y espero que también sea así para los traders. Con frecuencia, mi motivación por ver triunfar al trader le ayuda a superar los periodos difíciles en que duda de sí mismo. Es más fácil para mí que para él ver sus fortalezas durante esos momentos.

Un buen coach es aquel que nunca pierde de vista lo mejor que hay en ti.

Como tu propio coach de trading, no necesitas contratar a nadie como yo para hacer cambios importantes o para ampliar tus esfuerzos de cambio a un contexto interpersonal. Por el contrario, puedes maximizar tus esfuerzos de superación personal *creando tu propio equipo de rendimiento*, un grupo de compañeros con ideas afines preocupados por ayudaros mutuamente. Si quisiera dedicarme al trading a tiempo completo, uno de mis primeros pasos sería explorar en los comentarios de los blogs y los foros, en los asistentes a las conferencias y en grupos similares de traders para

encontrar personas que operasen en mis mercados y que se tomasen el trading en serio. No necesitaría clones, solo traders que fueran compatibles conmigo en sus instrumentos y marcos temporales de trading. Entonces contactaría con ellos para formar *grupos virtuales de trading*: un grupo de colegas en el que cada uno operase con su propio capital, pero que compartiesen ideas con libertad y se ayudasen de forma mutua. El grupo tendría que ser seleccionado cuidadosamente y todos los participantes tendrían que compartir sus ideas y resultados de trading de forma totalmente libre. En un ambiente así, los miembros del grupo fertilizarían las visiones de los demás, se apoyarían en los periodos difíciles y aprenderían de manera conjunta. Una función particularmente valiosa dentro de un grupo así sería la mentoría entre colegas, de forma parecida a la asistencia mutua en Alcohólicos Anónimos.

StockTickr (www.stocktickr.com) ha facilitado activamente la creación de grupos y comunidades de trading, con la mira puesta en mejorar el rendimiento.

Incluso si solo encuentras uno o dos colegas que te apoyen a la hora de compartir ideas y resultados, ya has dado un paso importante para crear un contexto nuevo interpersonal para los cambios que intentas realizar. Si eliges tus compañeros sabiamente, te desafiarán, te apoyarán, aprenderán de ti y te enseñarán. Puesto que los valoras y no quieres decepcionarlos, será más probable que te atengas a tu preparación, disciplina y objetivos.

Un elemento de sabiduría psicológica poco apreciado es encontrar contextos para ser la persona (o el trader) que quieras ser. Con el tiempo, el *feedback* y las respuestas de los demás reflejarán lo mejor de ti y ese yo ideal se convertirá cada vez más en una parte de ti. Cuando eres tu propio coach de trading, no necesitas hacerlo todo tú mismo. Un principio fundamental que subyace al marco psicodinámico es que los mejores cambios son el resultado de experiencias de relaciones emocionales poderosas.

Tu tarea es encontrar a una sola persona que forme parte de tu equipo: alguien a quien puedas apoyar en sus esfuerzos de desarrollo y alguien que apoye los tuyos. De esa relación pueden surgir muchas más, una red de profesionales dedicados que se asesoren y motiven mutuamente. Cuando conviertas tu trading en una experiencia relacional, adquirirás modelos de conducta, te convertirás en un modelo a seguir, aprenderás de

los demás y te beneficiarás de enseñar a otros. Añadirás nuevas formas de experimentar tus fortalezas, incluso mientras las desarrollas.

CONSEJO DE COACHING

Las salas de trading *on-line* son excelentes sitios para reunirse con traders con ideas afines y pueden ser valiosas herramientas de aprendizaje. Algunas de larga trayectoria son o han sido la de Linda Bradford Raschke, que enfatiza la operativa técnica en diversos mercados; el Institute of Auction Market Theory, orientado al perfil de mercado y dirigido por Bill Duryea, y la sala dirigida por John Carter y Hubert Senters. Igualmente relevantes son los programas educativos sobre el perfil de mercado de Jim Dalton y Terry Liberman, de cara a contactar con traders afines. Dos foros de trading también conocidos son Elite Trader y Trade2Win. Ambos pueden ser formas de compartir información con otros traders y de conectar con colegas. Para aquellos que desarrollan sistemas de trading, vale la pena visitar a la comunidad surgida en torno a la plataforma TradeStation. Si tienes una plataforma o programa de trading favorito, conectar con otras personas que usen las mismas herramientas puede ser bastante valioso. Trade Ideas tiene programas educativos para los usuarios y mantiene una presencia en internet para estos; se trata de una aplicación de trading que he encontrado útil.)

LECCIÓN 47: Tolerar el nerviosismo

Una idea importante de la psicología psicodinámica es que nuestras defensas —las formas en las que afrontamos el dolor de los patrones de conflicto procedentes del pasado— pueden manifestarse físicamente. Imagina a un trader que se ve atrapado en una posición perdedora. El trader observa, *tick* tras *tick*, cómo la operación avanza en su contra. Poco a poco, se va tensionando: se encorva sobre la pantalla, tensa su cuello y los músculos de la frente y agarra el ratón con fuerza. *Esta tensión física puede verse como una estrategia defensiva.* Esta estrategia cierra el paso a otras experiencias amenazadoras, físicas y emocionales. Quizás al trader le encantaría gritar y maldecir, pero teme perder el control. Quizás el trader simplemente quiere llorar, abatido por una serie de pérdidas

innecesarias. No queriendo parecer débil, reprime las lágrimas con su tensión.

Hay otras muchas manifestaciones físicas de defensa. Piensa en el trader que duda sobre si actuar en función de una señal de trading bien investigada. A medida que aumenta su ansiedad, se dice a sí mismo que el mercado es demasiado incierto y se aleja de la pantalla, solo para descubrir que su señal era válida después de todo. Su defensa evasiva —abandonar la situación— temporalmente calma su nerviosismo, pero también le impide descifrar los mercados y actuar aprovechando la oportunidad.

Otra defensa física se produce cuando los traders actúan por frustración, golpeando una mesa, arrojando su ratón o maldiciendo a gritos y culpando a otros de sus pérdidas. Al expresar sus sentimientos, evitan la introspección y su propia responsabilidad. Su defensa es contra la culpa y la conciencia de que han perjudicado sus carteras.

A menudo usamos nuestros cuerpos para mantener nuestros sentimientos fuera de la vista, fuera de la mente.

Una de mis defensas sutiles es que, cuando siento que una posición no va a moverse a mi favor, comienzo un análisis frenético de información que valide mi idea. Por supuesto, estoy defendiéndome de la sensación de estar equivocado y buscando desesperadamente motivos para seguir en la operación y enmendar la pérdida. Esta reacción generalmente empeora la situación. He aprendido que, si me estoy comportando frenéticamente en una operación, por lo general hay una buena razón para esos sentimientos y necesito escucharlos.

Recuerda que en la teoría psicodinámica las defensas son estrategias que nos protegen del dolor emocional de los conflictos del pasado. Una de las defensas más básicas es la represión: mantener los pensamientos, sentimientos y recuerdos fuera de la mente consciente para que no puedan molestarnos. *El problema de la represión, por supuesto, es que un conflicto reprimido es un conflicto que queda sin resolver.* No podemos superar algo si no nos damos cuenta de su presencia. Muchos traders utilizan sus cuerpos para reprimir sus mentes: su tensión física actuaba como fuerza unificadora, restringiendo la expresión física y emocional de sus sentimientos. He conocido a traders que experimentaban una gran tensión física y sin embargo no tenían ni idea del grado y naturaleza de su estrés emocional. De una forma extraña, ponerse tensos era su forma de afrontar las situaciones:

siempre estaban preparados para el peligro, manteniéndose firmemente bajo control. *Es difícil permanecer en contacto con las sutiles señales de las corazonadas de trading —el conocimiento implícito que deriva de años de reconocimiento de patrones— cuando nuestros cuerpos gritan con tensión e incluso con dolor.*

En tu *self-coaching*, necesitas algo más que la voluntad de interrumpir estos patrones defensivos para sacarles el mayor partido. Lo que también necesitas es la capacidad de concentrarte en los sentimientos contra los que te defiendes. Las preguntas que deseas hacerte son: «¿Qué sentimientos estoy reprimiendo cuando tenso mis músculos?» y «¿Qué estoy intentando evitar al culpar a otros o al alejarme de la pantalla?». La idea es esperar la llegada de esa defensa —relajando los músculos a propósito, cambiando el enfoque hacia dentro, permaneciendo frente a la pantalla— y *simplemente experimentar los sentimientos que son amenazantes.*

En el trabajo psicodinámico, esto se conoce como hacer frente o afrontar las propias defensas. En terapia, por ejemplo, una clienta podría comenzar hablando sobre sus experiencias dolorosas en las relaciones y de repente cambiar de tema y empezar a hablar de sus hijos y de cómo les va en la escuela. Yo podría señalarle suavemente el cambio de tema, explicándole que quizás sea más fácil para ella hablar de sus hijos que de sí misma. Luego seguiría hablando de su relación y surgiría nueva información —y un torrente de sentimientos— seguida de recuerdos de su mala relación con su padre. *Romper las defensas lleva a un gran avance emocional*: finalmente tomará conciencia de los sentimientos suprimidos y reprimidos y de su profundidad.

Los terapeutas psicodinámicos están bastante familiarizados con este fenómeno: cuando entras en contacto con pensamientos, sentimientos e impulsos reprimidos, el resultado es una nueva conciencia emocional de la situación. *Tu perspectiva cambia cuando tu estado emocional y tu conciencia cambian.* Este cambio a menudo lleva a nuevas ideas y nuevas inspiraciones para tratar con conflictos difíciles.

Cuando te sientes de maneras nuevas, a menudo también ves las cosas de maneras nuevas.

Este trabajo emocional puede llevarse a cabo de manera efectiva a través de la visualización guiada. Si imaginas vívidamente una situación de mercado que te lleva a tensarte o a arremeter contra todo debido a la frustración, puedes volver a entrar en tu marco mental de ese momento y ver

qué se siente al no activar esas defensas. Muy a menudo, en la situación surgirá un nuevo conjunto de sentimientos de los que no eras consciente. Por ejemplo, cuando te niegas a gritar y a culpar a otros, puedes descubrir que te sientes triste por ti, dolido por tus pérdidas. Esto te libera para tratar el dolor y apoyarte a ti mismo, en lugar de enterrar los sentimientos bajo una muestra de enfado.

Una mayor conciencia emocional puede llevarte a una sensación de empoderamiento, no a una mayor angustia. Un buen consejero o terapeuta psicodinámico *desafiará* nuestras defensas, sin permitir que nos escabullamos mediante las diversas estrategias que utilizamos para mantener los sentimientos difíciles a raya. *El resultado es la conciencia de que todos los sentimientos que hemos estado evitando no son tan devastadores después de todo.* Tal vez en algún momento de nuestra vida, cuando éramos jóvenes y más vulnerables, no podíamos afrontar esos sentimientos y teníamos que hacer lo que podíamos para eliminarlos. Ahora, como adultos maduros, no necesitamos huir. Sentir nuestras emociones más amenazantes y ver que a fin de cuentas no teníamos nada tan terrible que temer es una experiencia tremendamente poderosa y capacitadora.

¿Estás huyendo de algo? *Piensa en tus peores patrones de trading como en maniobras defensivas: acciones que estás emprendiendo para protegerte del dolor emocional.* Después, cuando te niegues a actuar según esos patrones, simplemente mantente en la experiencia y observa lo que sientes. Valora si puedes encontrar una forma distinta de manejar ese sentimiento. Muy, muy a menudo, por debajo de nuestra operativa impulsiva, nuestras ansias por evitar el riesgo, nuestros arrebatos y nuestra mala gestión del riesgo son esfuerzos para protegernos de una experiencia emocional dolorosa. Una vez que encuentres esa experiencia y contactes con esos sentimientos, descubrirás que no hay nada de lo que huir. Podrás manejar la pérdida, el miedo al fracaso y la decepción. Como tu propio coach, solo necesitas demostrártelo.

CONSEJO DE COACHING

El masaje puede ser una excelente herramienta para reducir la tensión física, pero también para aprender sobre el patrón de tensión de tu cuerpo. Cuando te vuelves más consciente de tu cuerpo, puedes sentir el momento en que tensas los músculos y restringes tu respiración y luego hacer un

esfuerzo consciente para relajarte. Cuando te relajas de esta manera, soltando los músculos y profundizando la respiración, te abres a la experiencia emocional... y a nuevas formas de manejar tus sentimientos.

LECCIÓN 48: Domina la transferencia

Cuando estaba en la escuela de posgrado, hice terapia psicoanalítica durante mi año de prácticas en Nueva York. La consulta del terapeuta estaba en su casa, en un rascacielos de Manhattan. Muchos de los temas que yo quería trabajar tenían que ver con la rebelión contra la autoridad, un patrón que aparecía en varios entornos profesionales y educativos. Yo en general trataba de complacer a quienes me supervisaban. Si no podía obtener su aprobación, me ponía bastante rebelde. En particular, no me gustaba la sensación de ser controlado por otros. Si había un indicio de coerción en una relación profesional, reaccionaba a la misma, a veces con dureza.

Cuando llegué a la consulta de mi terapeuta, observé que se habían dejado las llaves en la puerta. Me guardé las llaves en el bolsillo, llamé a la puerta, saludé a mi terapeuta y comenzó la sesión. Al cabo de unos minutos de iniciar la sesión, la esposa del terapeuta —avergonzada por interrumpir nuestra sesión— entró en la oficina para preguntar a su marido si tenía las llaves de la casa. Me metí la mano en el bolsillo, le sonreí y le di las llaves con un guiño. No es un mal comienzo para una primera sesión.

Bien, no hacía falta ser freudiano para divertirse con mi sesión de terapia, incluso dejando de lado el simbolismo sexual de las llaves. Yo tenía las llaves y tenía el control. Cuando la esposa necesitó algo, fui yo quien se lo di.

Tengo que decir a favor de mi terapeuta que respondió muy bien a la situación, no se puso a la defensiva, pero tampoco ignoró el asunto. Me alentó a que me uniera a él para reflexionar sobre lo que había sucedido y por qué había sucedido. Así es como funciona la terapia psicodinámica: utiliza tus relaciones como un medio para tratar con los conflictos recurrentes del pasado.

Lo que el terapeuta reconoció, por supuesto, fue la *transferencia*. La transferencia, en jerga psicodinámica, se refiere a la transferencia de conflictos desde el pasado hasta el presente. En otras palabras, estaba reaccio-

nando a mi terapeuta de la misma forma en que podría haber reaccionado a mi padre o a mi jefe.

Si el terapeuta hubiera adoptado una actitud hostil y a la defensiva (reacciones a las que habría tenido derecho, puesto que ¡me había guardado sus llaves!), yo habría permanecido en mi postura rebelde. De hecho, tal reacción por parte del terapeuta probablemente habría caído en la trampa de confirmar mis peores temores sobre las figuras de la autoridad. Al negarse a perder su profesionalidad, él refutó mis expectativas y abandonó el rol de autoridad. Eso me dio el espacio necesario para revisar lo que estaba haciendo en esta y en otras relaciones y por qué lo estaba haciendo. Al final tuve que reconocer que mi necesidad de tomar el control en las relaciones surgía de la debilidad y el miedo, no de la fuerza. Aprendí que podía lograr un control mucho mejor utilizando mis habilidades relacionales para involucrar constructivamente a la gente.

La fuerza curativa en el trabajo psicodinámico es la utilización de las relaciones para crear experiencias emocionales nuevas, positivas y poderosas.

No es extraño que los traders personalicemos los mercados. A veces vemos los mercados como peligrosos, como si fuesen a atraparnos, como juegos manipulados, como cofres de tesoros, como parques infantiles o como rompecabezas complejos. Al atribuir características humanas a los mercados, tendríamos que preguntarnos por qué elegimos unas cualidades concretas y no otras. *Tal como yo proyectaba autoridad sobre mi terapeuta, proyectamos sobre los mercados las características contra las que más luchamos.* Se trata de un tipo de transferencia. Si hemos vivido durante años con la sensación de que nadie nos escuchaba, ahora sentimos que los mercados son irracionales y caprichosos. Si sentimos que otros se han aprovechado de nosotros, puede que enfoquemos nuestra frustración sobre los creadores de mercado que manipulan los mercados en detrimento nuestro.

La idea de transferencia sugiere que lo que más nos frustra de los mercados es con mucha probabilidad algo que nos ha frustrado en nuestro pasado, y posiblemente en las relaciones. En cierto sentido, tenemos relaciones con los mercados en los que operamos y no es extraño que imbuyamos esas relaciones de las mismas características que afectan a nuestras relaciones personales. Cuando actuamos según los patrones del pasado en los mercados actuales, ya no estamos respondiendo a la oferta y la demanda objetivas; perdidos

en nuestros propios patrones, nos volvemos ciegos a los de nuestros mercados.

Podemos ver otros ejemplos de transferencia en nuestro trato con los compañeros de trading. Muy a menudo, la forma en que interactúa un trader conmigo refleja cómo está tratando con los mercados. Algunos traders evitarán la interacción conmigo por estar avergonzados debido a las pérdidas recientes. Estos mismos traders reproducen patrones de evasión en su operativa, descuidando limitar las pérdidas y descuidando su preparación. Otros traders adoptan una posición de indefensión durante el coaching, casi suplicando que les dé respuestas fáciles en lugar de probar algún método por sí mismos. Estos mismos traders se vuelven pasivos en los mercados difíciles, rindiéndose fácilmente y mostrando poca resistencia tras pérdidas normales. Una ventaja de compartir tu operativa con un mentor o un grupo de traders que piensen de forma parecida a ti es que puedes controlar cómo te relacionas con ellos y cómo te tratan. A veces, los patrones que surjan en tus relaciones con otros traders reflejarán los patrones que necesitas trabajar en tu operativa. Los patrones de exceso de confianza, evasión, racionalización..., todos ellos aparecen en nuestras interacciones sociales.

Tus mayores defectos en tus relaciones encontrarán expresión en los mercados.

¿Cómo ves los mercados en los que operas? ¿Qué opinas de los mercados cuando más disgustado estás con el trading? Si fueras a hacer un gráfico de tus mercados o a describírselos a una persona que no fuera un trader, ¿cómo los describirías? Una tarea que vale la pena es revisar tu diario y estar pendiente de cualquier cosa que pueda decir tu diálogo interior que suponga una personalización de los mercados y el trading.

Como tu propio coach de trading, tienes la capacidad de crear tus propias experiencias de trading. Al controlar tu exposición al riesgo, realizar las operaciones solo cuando hay un ratio riesgo/recompensa favorable y limitar sus patrones a aquellos que estén claros y hayan sido probados, tienes la oportunidad de crear experiencias de trading que no sigan el guion de la transferencia, de la misma manera que mi terapeuta se negó a aceptar el rol que yo le había asignado. Si tu problema es cómo manejar la frustración, tu desafío es crear frustraciones manejables en tu forma de abordar

los mercados. Si tu patrón es el escapismo, tu tarea es encontrar formas seguras de permanecer en las operaciones según los planes previstos.

Crea experiencias en las que puedas enfrentarte de forma segura a tus miedos y dar voz de manera constructiva a tus frustraciones. Esta experiencia proporcionará nuevas conclusiones a los viejos guiones.

Cuando proyectamos en los mercados las características que odiamos, nos dividimos. Una parte de nosotros lucha contra el proceso de trading y otra parte intenta permanecer absorta en el mismo. Así, distraídos y divididos, somos menos capaces de mejorar los patrones de mercado y los cambios que se producen en estos.

Hay un dicho utilizado por los traders: «Deja que el mercado venga a ti». Lo que ello implica es que deberías acercarte a los mercados con una mente abierta, procesando los patrones a medida que van apareciendo. Es decir, libre de proyecciones, libre de esos conflictos que transferimos a nuestro trading. Al investigar sobre cómo hablas con los mercados —y sobre ellos—, puedes alejarte de estos temas repetitivos y dejar de una vez que los mercados vengan a ti.

CONSEJO DE COACHING

Puedes ver por lo expuesto anteriormente por qué es tan importante desde el punto de vista psicológico reducir el tamaño/riesgo de tus posiciones cuando estás experimentando dificultades de trading. Esto proporciona un contexto seguro para que pruebes nuevas ideas y ajustes tus métodos, para que puedas afrontar los problemas del mercado de manera directa y constructiva en lugar de responder mediante una actitud defensiva. Cuando hacemos un trading más planificado y dirigido por reglas, creamos experiencias de control. Cuando reducimos el riesgo, creamos experiencias de seguridad. La esencia del *self-coaching* en el modo psicodinámico es generar experiencias nuevas y potentes que cambien la forma en que tratamos con nosotros mismos, con los demás y con el mundo. Diseñar nuevas experiencias de trading te permite experimentar tu operativa y tus mercados de formas nuevas que abran la puerta a las oportunidades.

LECCIÓN 49: El poder de la discrepancia

Una piedra angular del marco de referencia psicodinámico es que hablar, por sí solo, no genera un cambio duradero. Más bien, como vimos en la lección anterior, cambiamos a través de experiencias emocionales potentes. Estas experiencias son poderosas precisamente porque alivian nuestros peores miedos y expectativas y nos muestran que podemos dominar los conflictos y los sentimientos pasados que alguna vez fueron abrumadores.

Podemos pensar que este proceso de cambio genera nuevos finales para viejas historias. Quizás mi vieja historia es que tengo miedo a la pérdida, después de haber sufrido pérdidas traumatizantes en mi pasado, bien como trader o anteriores a mi carrera como trader. Por ello, me resulta imposible mantener las operaciones hasta que han alcanzado sus objetivos lógicos de *stop-loss* o de beneficios. Invariablemente, me preocupo tanto por proteger una ganancia o minimizar una pérdida que me salto mi plan de trading y me salgo de forma prematura.

Ten en cuenta que este patrón es defensivo: al salir del mercado de forma anticipada, estoy tratando de evitar la incomodidad de perder. El coste de ese patrón es que nunca participo completamente en los movimientos positivos de mis ideas, dejando que mis beneficios/pérdidas apenas varíen arriba/abajo. Mientras siga actuando según ese patrón, nunca mantendré contacto con ese miedo a la pérdida y, por lo tanto, nunca podré dominar ese miedo. Repetir el patrón simplemente lo refuerza.

Así pues, lo que necesitamos en el trabajo psicodinámico es un nuevo final para el guion. Necesitamos negarnos a caer en la defensa y persistir en la operación, mientras permitimos que la sensación de miedo permanezca. La idea es que, en algún momento de nuestras vidas, este miedo era demasiado amenazante como para persistir. Ahora, sin embargo, en un nuevo periodo de tu vida en el que tienes más recursos, puedes manejar el miedo. No *necesitas* seguir defendiéndote. Entrar en contacto con tu conflicto básico y tus emociones —las cosas contra las que más te has estado defendiendo— es crucial para el proceso de cambio psicodinámico.

El proceso de cambio psicodinámico se puede esquematizar como una secuencia:

- Identifica tus patrones de problemas recurrentes.
- Conecta con los costes y consecuencias de esos patrones.

- Identifica de qué te defienden esos patrones (qué estás evitando).
- Crea experiencias, particularmente en las relaciones, para afrontar lo que has estado evitando.
- Repite estas experiencias a través de diferentes relaciones para interiorizar nuevas formas constructivas de afrontamiento.

Tus problemas —enfatiza esta visión— son simplemente formas de protegerte de recuerdos, sentimientos o deseos temerosos. Una vez que experimentes esos miedos y los reconozcas, el desafío será canalizar el miedo de manera que no descarrile tu plan de trading. Podrías hablar con un colega de trading para ganar algo de perspectiva, realizar algunos ejercicios para calmarte y tranquilizarte o aprovechar la oportunidad para escribir en tu diario y seguir siendo un observador de la ansiedad en lugar de estar inmerso en la misma.

Negarte a actuar según el antiguo patrón defensivo te garantiza un resultado psicológicamente útil. Esto es muy importante. Mientras tu posición tenga el tamaño adecuado de riesgo/recompensa según los *stops* y los objetivos, podrán suceder dos cosas: que alcances tu objetivo y ganes dinero, o que te salte el *stop* al nivel predeterminado.

Si bien el último escenario es menos deseable que el primero, ninguno de los dos es catastrófico. Al actuar de una manera diferente a la de tu antiguo patrón, has creado una situación *win-win*: o ganas dinero, o descubres —por tu propia experiencia— que la pérdida no es tan mala después de todo y que no hay nada que temer. De alguna manera, este último escenario es el más útil. Al afrontar el peor escenario posible y ver que es algo que puedes encarar, generas una gran sensación de confianza y dominio.

Operar bien es una poderosa fuente de nuevas y positivas experiencias emocionales.

Hay muchas formas de generar experiencias discrepantes. Una es rodearse de personas que respondan de forma diferente a las de tu pasado e implicarlas en los cambios en los que estás trabajando. Luego pueden ayudarte a no repetir los viejos patrones, y además darte *feedback* positivo cuando tengas nuevos patrones positivos. Otra forma de generar discrepancias es afrontar situaciones incómodas directamente, negándote a participar en las antiguas maniobras defensivas. Una vez que te pongas en

contacto con los sentimientos que has estado manteniendo a raya, te sorprenderá la facilidad con la que puedes encontrar maneras de lidiar con ellos que te aporten nuevos finales constructivos.

Una expresión utilizada por los terapeutas psicodinámicos Alexander y French recoge la esencia de este enfoque: *experiencia emocional correctiva.* Lo que permite a las personas superar sus patrones problemáticos es un conjunto de experiencias emocionales que corrigen el aprendizaje que tuvo lugar en la época en que sucedieron los conflictos anteriores. *No es suficiente percibir un problema y pensar en él; como tu propio coach de trading, necesitas crear experiencias que te permitan superar ese problema.* Invariablemente, esto significa negarse a mantener enterrados sentimientos difíciles y, por el contrario, experimentarlos por completo y afrontarlos de forma directa. Cuando ves que puedes sobrevivir a tus peores trances emocionales y salir sin ningún daño permanente, *eso* es la experiencia emocional correctiva.

Tu tarea, entonces, es realizar un experimento personal y buscar una sola experiencia emocional correctiva durante el día de trading. Identifica los comportamientos de trading repetitivos que más obstaculizan tu operativa y luego averigua qué pensarías y sentirías si *no* incurrieses en esos comportamientos. Cuando surja una situación en la que normalmente repetirías tu patrón, haz el esfuerzo de esperar y experimentar esos sentimientos que has identificado. Observa cómo son esos sentimientos, observa cómo te las arreglas con ellos y observa cómo la nueva forma de afrontarlos afecta a tu operativa. Puede que te sorprenda descubrir que afrontar tus miedos es la mejor manera de superarlos.

CONSEJO DE COACHING

Si tienes un mentor de trading, alguien a quien respetas y admiras, intenta operar como esa persona solo por un día. Haz todo como crees que lo haría esa persona. Observa cómo te sientes con la experiencia discrepante, en la medida en que esta representación te lleva a renunciar a tus propios patrones negativos. Al adoptar un patrón ideal, creas nuevas experiencias en los mercados que socavan los viejos y repetitivos patrones.

LECCIÓN 50: Trabajando «a través de»

La expresión *trabajar a través de* tiene un significado específico en el trabajo psicodinámico. Una vez que hayas realizado los cambios iniciales —romper con los viejos patrones de defensa, afrontar conflictos emocionales difíciles y encontrar nuevas formas de lidiar con ellos—, el proceso de elaboración implica extender estas ganancias repitiendo los procesos en una variedad de situaciones. Como hemos visto, *la repetición combate la recaída*: resolver un problema a través de una serie de relaciones consolida las nuevas formas, más maduras, de manejar los conflictos centrales.

Un ejemplo clásico es el del trader que evita la cercanía en las relaciones por miedo al rechazo. Así, en la relación con su consejero, transfiere sus miedos pasados a la relación actual y evita entrar en intimidades. Si bien esto proporciona una sensación superficial de seguridad, priva al trader de hablar de lo que es verdaderamente importante e ir más allá. Una vez que el trader hace un esfuerzo consciente por abrirse en las sesiones, el consejero proporciona la respuesta discrepante al no ser rechazado. Con el tiempo, esto facilita romper el patrón que afecta a la relación con el consejero en sesiones posteriores y permanecer abierto.

En el proceso de elaboración, el trader de nuestro ejemplo tomaría el progreso con el consejero y lo aplicaría a otras relaciones, según el caso: amistades, relaciones profesionales cercanas y sentimentales. Al trabajar a través del conflicto en múltiples situaciones, se consolidan los nuevos patrones positivos. El reflejo positivo de muchas relaciones permite al trader interiorizar una sensación de seguridad, que puede trasladarse a una variedad de situaciones en la vida. En otras palabras, no es una única experiencia emocional correctiva, sino varias experiencias de este tipo, las que nos permiten interiorizar un nuevo sentido de uno mismo.

El self-coaching exitoso crea diversas experiencias emocionales correctivas, de forma que los nuevos patrones constructivos puedan ser interiorizados.

Después de todo, esta es realmente la esencia del trabajo psicodinámico: redefinir el yo mediante la creación y absorción de tantas experiencias impactantes y constructivas que se nos hace imposible permanecer atrapados en el pasado. Yo interioricé la identidad de un autor no solo escri-

biendo artículos y libros, sino también interactuando con editores y lectores a lo largo del tiempo. Hubo un tiempo en el que me sentaba frente a una pantalla en blanco con el bloqueo del escritor, preocupado por la posibilidad de que lo que escribía no encontrara una audiencia receptiva. Después de múltiples experiencias positivas con mis escritos y los lectores, eso ya no es una preocupación. La escritura fluye tan naturalmente como la conversación.

Del mismo modo, puede haber habido un momento en el que pensaras en ti mismo como un trader pequeño y primerizo. Después de meses y años de experiencia de trading, ganando dinero y haciendo crecer tu cuenta, ya no te ves como un novato. A través de las experiencias positivas, absorbes la identidad de un trader experimentado y competente. Piensa en el proceso de desarrollo de la experiencia de *Enhancing Trader Performance*: los pasos que desarrollan las habilidades son también los pasos que construyen la identidad. Trabajar la curva de aprendizaje, pasando de trader novato a trader competente y de ahí a trader experto, es algo más que desarrollar tu conocimiento y tus habilidades. Es una transformación de uno mismo como resultado de las experiencias positivas repetidas.

Tu coaching como trader debería proporcionarte experiencias emocionales correctivas continuas; el coaching en sí mismo se convierte en una forma de trabajar a través de nuestros defectos.

Cuando estás a punto de trabajar en cualquier aspecto, quieres ser un generador activo de experiencias y abordar tus patrones en tantas situaciones como sea posible, brindándote a ti mismo la oportunidad de implementar otros nuevos. Como han enfatizado las lecciones anteriores, y como detectarás a partir de los consejos de los traders experimentados del capítulo 9, esto es particularmente efectivo si estás trabajando en tus problemas con el apoyo de tus colegas de trading. El reflejo del éxito que ellos te aportarán, como el *feedback* que solidificó mi identidad como autor, te permitirá grabar los cambios de forma permanente.

Tus esfuerzos de *self-coaching* en el modo psicodinámico se saldarán con el mayor éxito si puedes alterar los viejos patrones e implementar otros nuevos *diariamente*, con el *feedback* activo de aquellos con quienes estás trabajando. Muchos traders que he conocido tratan de mantener su rendimiento de trading en secreto, obviamente avergonzados por no estar ganando más dinero. Hablan mucho de los días en los que han ganado,

pero guardan silencio o son muy imprecisos respecto de los días malos. Este es exactamente el enfoque opuesto del que te funcionará. *Quieres ser visible, en lo bueno y en lo malo, porque eso te ayudará —emocionalmente— a poner esos defectos en perspectiva.* Si tus defectos (o tus inquietudes sobre la reacción de los demás a esos defectos) son tan amenazantes que debes ocultarlos, entonces tus defensas te controlan. Cuando puedes hacerte completamente visible para los demás, no tienes nada que ocultar. La propia aceptación de ti mismo es completa y genuina, no un falso reflejo de un falso yo.

Hace un tiempo, cuando publicaba mis operaciones en tiempo real en la web a través del blog *TraderFeed*, invité a los lectores a unirse y publicar ellos también sus operaciones. El número diario de visitas únicas por aquel entonces estaba en torno a 2000; supuse que, incluso si solo la mitad de un 1 por ciento aceptaba mi oferta, podríamos obtener 10 modelos distintos de trading para aprender. Pues bien, de 2000 personas, solo una mostró un interés impreciso. Nadie estaba dispuesto a hacer públicas sus operaciones.

Así, querido lector, es como reaccionan los perdedores. Si los lectores estuviesen adoptando un enfoque psicodinámico del cambio, compartirían libremente sus operaciones en tiempo real y no harían ningún intento por mantener falsos yos. Con el tiempo, su progreso sería evidente y el masivo *feedback* positivo que generarían consolidaría una nueva identidad, una profunda sensación de seguridad y audacia emocional.

Hacer y rendir cuentas nos brinda poderosas oportunidades para trabajar nuestras mayores inseguridades.

Tu desafío para esta lección es abrirte y trabajar socialmente, con el *feedback* de personas que respetes. Esto sería parte de un plan de trading diario, que te garantizaría estar generando experiencias emocionales correctivas todos los días. Varios traders que conozco han adoptado precisamente este enfoque abriendo sus propios blogs, publicando sus operaciones y desarrollando relaciones con aquellos traders que respondían constructivamente a sus ideas. *Las relaciones son un medio poderoso para el cambio, tal vez el más poderoso.* Si aprovechas las relaciones correctas, le darás a tu *self-coaching* una realidad que trascenderá las simples entradas en un diario de trading.

CONSEJO DE COACHING

Encuentra al menos una persona ante la que tengas que rendir cuentas sobre tu desarrollo como trader. Debe ser alguien en quien confíes lo suficiente como para compartir información sobre tus beneficios/pérdidas, tus diarios de trading y tu seguimiento de objetivos personales. Una gran ventaja de la que disfrutan los traders en las empresas profesionales de trading es que son automáticamente responsables de su rendimiento y, por lo tanto, pueden debatir abiertamente acerca del éxito y el fracaso con sus mentores y gestores de riesgo. Rendir cuentas no deja lugar a esconderse: es una estrategia excelente para combatir las actitudes defensivas y eliminar la amenaza de los contratiempos.